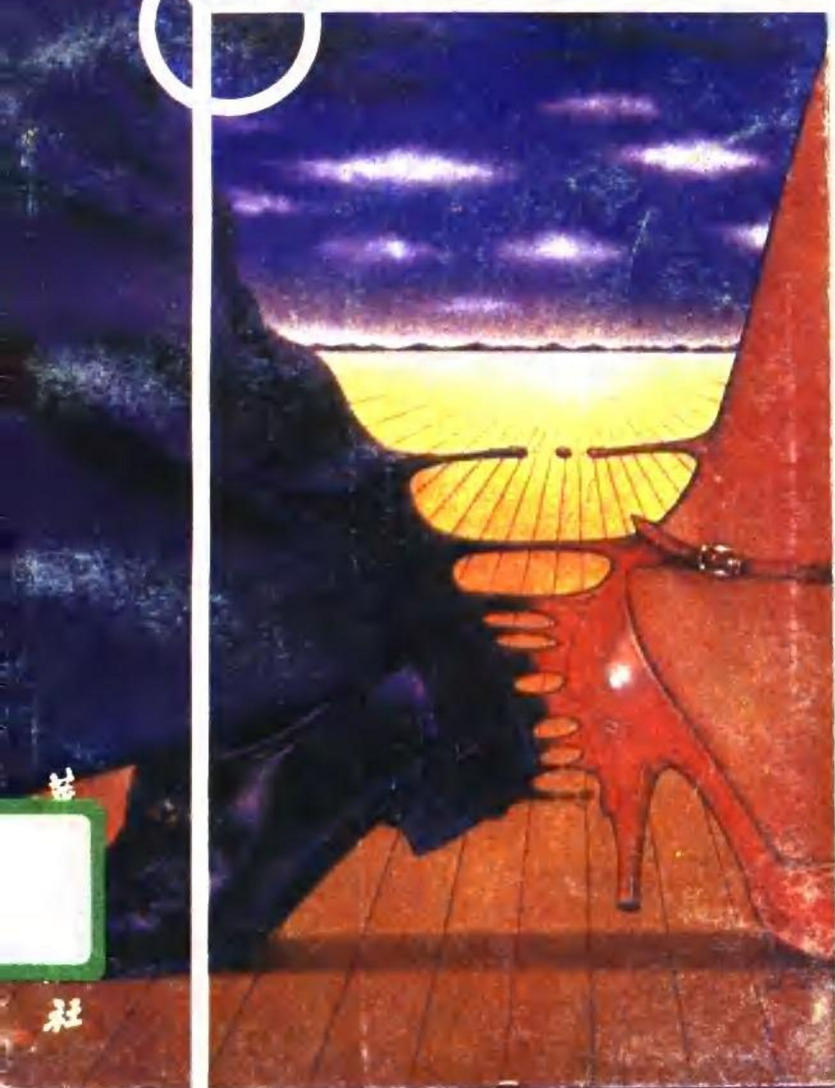


一分钟

高明协商术 经理健身法



社

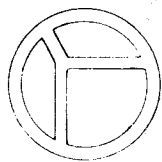
社



1989年·北京

R·R·瑞克 B·G·朗 著

丁 莉 译



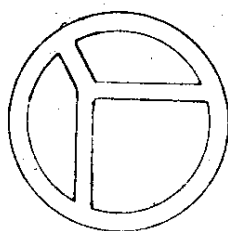
一分钟高明协商术

高明协商的四个秘诀

一分钟·一分钟书系

华夏出版社

1989年·北京

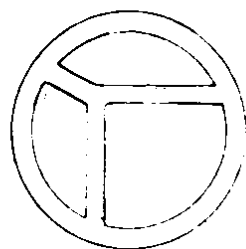


一分钟高明协商术

目 录

前言.....	(1)
1. 协商不是比试.....	(3)
寻找协商专家.....	(3)
与“胜—胜式协商专家”的会晤.....	(7)
2. 成为“胜—胜式协商专家”的四个秘诀	
.....	(16)
“胜—胜式计划”的制定——第一步...	(16)

“胜—胜式关系”的形成——第二步…	(27)
“胜—胜式协议”的达成——第三步…	(37)
“胜—胜式维持”的实行——第四步…	(49)
3.新的“胜—胜式协商专家”的诞生……	(58)
了解“胜—胜式协商”的连续性过程…	(58)
将知识运用于实践……	(64)
成为“胜—胜式协商专家”……	(74)
编后记……	(75)



前言

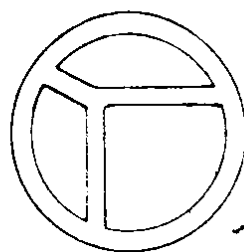
这篇小作，将向大家介绍“胜一胜”式的协商方法。我们该如何成功地与他人相处和应酬呢？“胜一胜”式的协商方法，便是我们就这一问题，从经营管理和行为科学的角度上进行研究而得出的精髓结论。

这一精髓结论极为简单明了，同时又核心突出，作为一种易于掌握的协商方法是十分有用的。它不仅可以帮助你达到所希望的结果，而且也能使对方在对协商决定的内容感到满意的同时，获得一种满足感。

这样，谈判双方都得到了自己想得到的并都获得“成功”，因此便会信守并积极地履行协议事项中自己应负的责任。

我想，这种协商方式，对于劳资间的对话、买方和卖方的交易、夫妇关系的调和、父子之间的协议等等，对于所有的交涉都能起很大的作用。

衷心地希望各位在阅读这本《一分钟高明协商术》的同时，进一步把所学到的东西加以灵活运用。希望诸位能获得更多的幸福和远大的前程，并希望参加协商的每个人的生活方式都会变得更加美好。



1

协商不是比试

寻找协商专家

有一个聪明的年轻人，很想寻求得到成功的奥秘。

他的目标简单而明了。即在事业上还是在个人生活中，都能取得成功，希望不是为了寻求成功的奥妙，年轻人走遍了世界管各地。

他广泛地走访了取得成功的公司经理、会，

长、发明家、作家、政治家、电影明星、电视台的晚间播音员等等活跃在各个部门的人物，细心地记下了每一个获得成功的人对自己说的话。

这些访问，使年轻人受益非浅。他明白了一个事实：如果不能说服别人购买自己的产品、接受自己的服务，那么作为一名商人他就不会成功；如果一名经理不能使部下信服而积极地贯彻自己的决定，那么他也不会成功；同样，一名政治家如果不能说服别人承认自己的观点，那么他也是不会成功的。

走访他人越多，反复思考自己的所见所闻，年轻人就越发明确了这样一个观点：说服、劝导的重要性是不可忽视的。

最后，年轻人得出这样一个结论：虽然我有些绕远了，不过关键的要点倒是非常简单明了。成功的秘诀就在于能够与每个人成功地相处。也就是说，只要能够与他人成功地相处，就能获得成功。

年轻人找到了成功的奥妙，感到非常兴奋，便很希望培养起成功地与人相处的能力。于是，他便开始着手这方面的学习。通过逐渐地学习，他发现了成功地与人相处的关键的知识体系，那就是“与人的协商和谈判”这一领域。

“太棒了！”年轻人想道。

这也不象想像的那么难呀！因为关于谈判协商的书很多，关于谈判协商会指导的小册子也可以通过邮局送到手头上。

在第二年的一年时间内，年轻人阅读了大量有关的书。他对所学到的所有东西都很感兴趣。他既学了“寸步不让”的强硬式谈判协商方法，又学了“老好人”式，即“柔软式”的方法，还学了可以狡猾地骗过谈判对方的种种战术和策略。

年轻人对谈判协商术更加热衷了。他觉得什么都非常容易。“成功就在眼前了！”他这样想。

他把学来的方法一个个地用到实践中去进行验证。可是，遗憾的是，竟与想象的完全相反，他所尝试过的经历都只能使他非常沮丧。试用“寸步不让”方式，从对方那里得到的，与其说是彼此的协同，不如说是对方的敌视、怒气和记恨。使用“老好人”方式，固执己见的谈判对方就会乘虚而入。最后，使用以狡猾手段欺瞒对方的战术或策略，非但不能解决自自的问题，反而会损害自己的信誉。

尽管感到沮丧，可年轻人依然坚信与人高明地相处是成功的奥秘。因此，年轻人开始考虑自己作为一个协商者在行为上的欠缺。“一

定有更好的方法。”年轻人想。

这天晚上，在看报纸时，年轻人发现了一篇关于住在附近城市里的一位被誉为“协商专家中的专家”的报导。文章重点介绍了这个人怎样使那些看上去根本没有希望的困难问题通过协商得到顺利解决。写这篇报导的人，好象也为这位高明谈判者所折服，称他为“协商比试场中的专家”。

“这个人一定是个胜利者。”年轻人想道。“他一定能够牢牢掌握和控制事态局面。不知他能否传授给我一些成功的诀窍。”

第二天，年轻人希望见到这位专家的心情更加迫切了。于是，他给这位协商专家的秘书挂了一个电话，说明来意：自己读了那篇关于她上司——“协商专家”的精采报导后，非常想得到一些这方面的诀窍。

“当然可以啦。”秘书答道。“我的上司非常愿意和别人谈论关于协商的事儿。”

“真的不麻烦吗？”年轻人问道。

“哪儿的话。其实您是这个星期内要求会面的第二个人。什么时候您比较方便呢？”秘书问。“除了星期二和星期四，这个礼拜什么时候您都可以来”。

“星期二和星期四是召开职员会议的时间吗？”

“不，”秘书轻声地笑了起来。“是打高尔夫球的时间。”

“高尔夫球？”年轻人吃了一惊。“一个礼拜能有两天的时间去打高尔夫球，可真不一般啊！”

“可不是么。”秘书答道。“一个礼拜至少要打两次。您和我的上司谈谈，就会明白为什么了。那么，您什么时候比较方便呢？”

“星期四上午10点钟行吗？”

“可以。我的上司和我都愉快地等着您的到来。”秘书答到。

年轻人心中充满了好奇和期待，等候着与这位非凡人物的见面。

与“胜一胜式协商专家”的会晤

一到协商专家的办公室，秘书便从显然是很紧张的工作中抽出身来迎接他。

“上司正等着您呢，请进！”秘书微笑着说道。

年轻人的心扑通扑通地跳着，迈步向谈判专家的办公室走去，同时怀着浓厚的好奇心：门的对面，将坐着怎样一个超人呢？他走进了办公室，看到了一个身材消瘦、已经有些秃顶的人，在小心翼翼地把一个高尔夫球向一个塑

料球穴里击去。

“啊，欢迎！欢迎！”谈判专家一面将击球棒收进高尔夫球袋中，一面用一种热情而不失稳健的语调打着招呼。

“打搅了，真对不起。”年轻人说。

“哪里，哪里。”专家边请年轻人坐下边说道：“没有什么比人更重要的了。我打高尔夫球的理由之一也在于此。打高尔夫球为人们之间的交往提供了机会。那么，您有什么事呢？”

年轻人讲述了他得出“事实与生活的成功取决于与他人成功地交际”这一结论的经过。

“你想得很正确。”协商专家微笑着。

年轻人接着谈到，他读了许多本使他非常入迷的书，也参加过许多次关于“协商”这一论题的讨论会，可是他所学的东西没有给他带来一点他所希望达到的结果。

“我并不感到这有多么奇怪。”协商专家评论道。

年轻人又接着说道：“前几天晚上，我看到了那篇‘高明的协商者’的专题报导，因此，非常想知道您本人是怎样进行协商的。如果方便的话，能否告诉我成功的秘密在那里？”

“非常愿意。”谈判专家微笑道。

年轻人又说道：“写这篇报导的人把您称为‘协商比试场中的专家’，我希望自己也能成为‘协商比试场中的专家’。”

“这个记者要是这样说的话，那我有必要再和他谈谈。”协商专家认真地说道。“也许他并没有恶意。可是他这么讲，说明这位记者还没有完全理解协商和谈判。”

“为什么？”年轻人问道。

协商专家说：“关于协商，第一个必须理解的就是，协商并不是所谓的‘竞技比赛’。如果它是比试的话，那么问题就来了：比试中有胜的人，相反也一定会有败的人。”

年轻人搔了搔脑袋。到现在为止他对于协商专家的话还一点儿没懂。

“我作个说明吧。”协商专家说。“你是不是经常参加一些类似高尔夫球、网球、垒球之类的体育活动呢？”

“我打网球。”年轻人答道。

“很好。”协商专家应道。“那么，当你在打球时打败了对方，尤其是把对方打得一败涂地的时候，会导致对方怎样的反应呢？”

“他会想，下次打球时一定要出这口气。”年轻人答道。

“完全正确。”协商专家高声说。“他会竭尽全力来打败你。不过，如果遗憾的是他连

输数次的话，以后他就不再愿意与你打球了。是不是这样？”

“这一点完全如您所言。”年轻人答道。

“我就曾经有过这样的经历，结果失去了一个好对手。”

“那么，你想想看。”协商专家说道。

“用这种方法能取得事业成功吗？进一步说，它能带来人生、家庭和婚姻的成功吗？”

“我想不会。”年轻人答道。

协商专家又问道：“用某种方法击败对方，使对方觉得自己是个惨败者，这样的人能与别人成为朋友吗？人与人之间的关系能够得到巩固吗？”

“不，不可能。”年轻人答道。

“所以，说协商是一种竞争比赛，这是错误的。”协商专家说道。“刚才说过，把与人之间的协商看成是一种比试，就会产生种种问题。比试会产生败者，而败者决不会有帮助对方成功的动机。我也是花了很长时间才理解了什么叫协商。也就是说，我终于明白了，成功的协商没有败者，只有胜者。因此，我称我自己为‘胜—胜式协商专家’。”

“胜—胜式协商专家”？年轻人满脸不解的神色。“我只听说过被称为‘胜者’的协商者，从未听过‘胜—胜式协商专家’的说法。”

“这是可以理解的。”“胜一胜式协商专家”答道。“运动竞技的先入之见使人们对胜利者拍手赞赏，对失败者轻视不已。与每一个胜利者相对应，最起码应该有一个失败者。我们对于这种思维方式已非常习惯。这种‘胜者／败者’的思想如果被带入我们的事业和个人生活中，就会产生很多问题。因为谁都不愿自己是一个惨败者，包括你在内。”

“您所说的谁也不愿作一个失败的人这一点我明白了。那么，‘胜一胜式协商专家’到底是怎么一回事，我还是不很明白。”年轻人说道。

“那么，你看这个。”“胜一胜式协商专家”从办公桌上拿下一个警句牌，一边将它递给年轻人，一边说：“我总是把它摆在我的面前，时刻提醒自己到底怎样才能做一名‘胜一胜式协商专家’。”

**败者不会答应别人的要求
而胜者则反之。**

“你稍微想想这句话。”“胜一胜式协商专家”说道。

“当你按协议规定去履行自己的责任时，什么样的情况下最有积极性？”

“协议的内容及所得到的结果非常称心的

时候。”年轻人答道。

“到头来，当成功地担当起自己在条约中所应起的职责时，就会有一种胜者的快慰吧！”“胜—胜式协商专家”微笑着问道。

“您的话我好象开始理解一些了。”年轻人说。

“再问你一个问题吧。”专家接着说道。

“必须按照协约行动的时候，在怎样的情况下，无论如何都没有积极性？”

年轻人稍微考虑了一下后答道：“当交易结果使自己处于不利地位的时候。也就是说，当觉得自己是个败者的时候。”

“你好象渐渐明白了。”“胜—胜式协商专家”笑了。“现在，我举一个现实生活中的例子，让我们来看看‘胜—胜式协商专家’到底是怎样一回事？”

“那还是好几年以前的事呢。一个专业棒球选手在月薪问题上与雇用他的球队发生了摩擦，这个选手要求的报酬比球队老板的提议高出了许多。因为他确信这个队由于自己的加入，比赛的门票收入将会大大增加，因此球队的老板也会获得更大的收益。而老板却不这样认为。他不能肯定，报酬增加了，球迷也会增加。尤其是这个队已在前年创下了空前的入场人数的记录。”